

Enclaves y economías étnicos desde la perspectiva de las relaciones salariales

Ethnics enclaves and economies from wage relations point of view

Alberto RIESCO SANZ

Universidad Complutense de Madrid
(Sección Departamental de Sociología III, Fac. Ciencias Económicas y Empresariales)
E-mail: alberto@sindominio.net

RESUMEN

Los *enclaves y economías étnicos* han ido adquiriendo peso y presencia en las principales áreas y regiones metropolitanas del mundo occidental y con ellos los interrogantes sobre la *empresarialidad* y el trabajo por cuenta propia entre los inmigrantes. Desde las claves de la *sociología de las relaciones salariales* el artículo pretende abordar estos fenómenos contemporáneos como modalidades específicas de movilización y uso de la fuerza de trabajo inmigrante, de asignación de trabajadores a puestos de trabajo, poniendo más el acento en la construcción de *disponibilidades temporales* que en la posesión o no de recursos, de tradiciones culturales o de determinadas cualidades.

PALABRAS CLAVE

Enclave.
Economía étnica.
Relaciones salariales.
Trabajo autónomo.
Empresarialidad inmigrante.
Disponibilidad temporal.

ABSTRACT

The ethnic enclaves and economies have acquired importance in the main urban regions and areas in Western World. With them, those questionings on entrepreneurship and self-employment among immigrant people have obtained more significant. From the keys of 'wage relations sociology' this article aims to tackle this contemporary phenomenon as a specific way of mobilization and use of immigrant workforce, workers allocation to labour posts, emphasizing more on the making of temporal disponibilities than the having property or not of resources, the presence of any cultural traditions, or the endowing of special qualities.

KEY WORDS

Ethnic enclave-economy.
Wage Relations.
Self-employment.
Immigrant entrepreneurship.
Temporal disponibility.

SUMARIO 0. Introducción. 1. Economías y enclaves étnicos. 2. Lo económico, el trabajo y las relaciones salariales. 3. Enclaves, economías étnicas y relaciones salariales.

Introducción

Hablar de la identidad de los dominados sin saber y negándose a saber que es porque está dominada por lo que hablamos de ella, supone, epistemológicamente, condenarse a hablar de manera errónea y situarse en una relación alienada con el objeto, olvidando, precisamente, cómo se construye su estatuto de dominado (Sayad, 1990: 11).

La sociología del trabajo asalariado sería una sociología general, una interpretación teórica de la sociología general. Su tarea es descifrar el progreso colectivo a través del progreso mismo del trabajo asalariado, sin temor a la desaparición de esta formación social particular (Rolle, 1974: 348).

La presencia de enclaves y economías étnicas se ha convertido en un fenómeno fuertemente visible en las principales regiones y áreas metropolitanas occidentales. Buena parte de los autores que se han interrogado sobre este tipo de fenómenos han visto en ellos una muestra de la capacidad *emprendedora* de los sujetos inmigrantes, así como la prueba de que, en lo que a su inserción laboral se refiere, la población inmigrante no se limita a adaptarse a una estructura de oportunidades y empleos dadas, sino que es también capaz de crear sus propias oportunidades, tratando así de esquivar la discriminación de los denominados mercados de trabajo *secundarios*. Asimismo, para muchos de estos autores, los enclaves y economías étnicas actúan como una auténtica alternativa de movilidad social ascendente para los inmigrantes, residiendo la clave de su éxito en la movilización de diferentes recursos internos al grupo (fuentes propias de financiación, mano de obra abundante, activación de *solidaridades étnicas*, etc.).

El abordaje de los enclaves y economías étnicas desde la perspectiva de las relaciones salariales permite lanzar una mirada más matizada del fenómeno: la mayoría de las iniciativas *emprendedoras* de los inmigrantes se ubican en sectores económicos abandonados por la población autóctona, sectores en crisis (como el pequeño comercio) donde las posibilidades de incorporar innovaciones tecnológicas son escasas (por no existir o por ser excesivamente costosas) y donde se prima un uso intensivo de fuerza de trabajo. De este modo, muy a menudo, la *empresarialidad* inmigrante termina por configurar una especie de prolongación del mercado de trabajo secundario, obligándonos a colocar, junto a las relaciones de solidaridad, las relaciones de explotación intraétnica y de autoexplotación, relativizando también su capacidad para garantizar la movilidad social ascendente a todos quienes participan en ella.

En este sentido, el elemento a explicar en los enclaves y economías étnicas no será tanto —al menos no exclusivamente— las especificidades (culturales, étnicas, de recursos...) que puedan tener los diferentes grupos inmigrantes, cuanto los procesos y dispositivos de construcción de su disponibilidad (temporal) para el empleo, así como su elevada movilidad. Esto nos obliga a ampliar la mirada sobre el fenómeno, evitando reducir los elementos explicativos a sus componentes internos, aproximándonos a la trama de relaciones y procesos en la cual se inserta y dentro de la cual adquiere significación.

1. Economías y enclaves étnicos

1.1. Contexto de un debate

La crisis de la década de los 70 se vio acompañada de una transformación importante en las políticas migratorias, recurriéndose al cierre de fronteras en un intento por cortar los flujos migratorios que hasta entonces habían posibilitado a la mayoría de países occidentales mantener su ritmo de crecimiento económico. La permanencia de flujos migratorios significativos, aún en ausencia de una demanda explícita y concertada de fuerza de trabajo inmigrante por parte de las sociedades de llegada, cogió por sorpresa a muchos sociólogos, que se vieron así obligados a considerar en sus explicaciones no sólo todo lo relativo a las características de la demanda de fuerza de trabajo de dichas sociedades, sino también la *oferta* de fuerza de trabajo. Se vieron igualmente forzados a no derivar el vínculo *inmigración/trabajo* únicamente de las características de la sociedad de inmigración, poniendo en el centro de sus explicaciones la propia capacidad de los inmigrantes para generar oportunidades de empleo en la sociedad de llegada. Se abrió así el debate en torno a la llamada *empresarialidad inmigrante*, a las razones que pudieran explicar la mayor presencia de los inmigrantes —y, más concretamente, de determinados grupos étnicos— en el trabajo autónomo y el autoempleo.

1.2. Economías étnicas o inmigrantes

Ivan Light fue en este sentido uno de los pioneros al estudiar la tendencia de coreanos, taiwaneses y cubanos en EE.UU a crear iniciativas empresariales en sus áreas de asentamiento (Portes y Jensen, 1989: 930). Light hará referencia al término de *economías étnicas*, para referirse al fenómeno palpable de que gran número de inmigrantes trabaja para otros inmigrantes, aludiéndose a la dimensión *étnica* en tanto que los poseedores de los negocios pertenecen a un grupo étnico determinado, lo mismo que sus empleados. El concepto de *economías étnicas* no presupone concentración espacial alguna en las iniciativas empresariales, ni hace tampoco referencia a que los productos y servicios estén destinados exclusivamente a los miembros del mismo grupo étnico, sino que trata más bien de describir la presencia del autoempleo y del trabajo autónomo entre los inmigrantes, su capacidad para generar oportunidades de empleo para sí mismos y sus compatriotas (Light y Bhachu, 1993: 31; Martínez Veiga, 1997: 196-197).

Desde el punto de vista de las teorías de las *economías étnicas*, pese a que la propia demanda del mercado incide en la desigual participación de los grupos sociales en proyectos emprendedores¹, la principal característica de la «empresarialidad» —inmigrante, aunque no sólo— es su *significación causal* [*causal signifiacnce*], es decir, su carácter problemático y no económico:

¹ Y, en ese sentido, para estos autores no bastarían las explicaciones de orden exclusivamente cultural que tratan de explicar la mayor o menor presencia de ciertos grupos en actividades empresariales y el autoempleo como una consecuencia de la importación inmaculada desde el país de origen de tradiciones comerciales y empresariales (LIGHT y ROSENSTEIN, 1995: 18-19).

problemático en tanto en cuanto la disponibilidad o indisponibilidad emprendedora condicionará el desarrollo de una región; *no económico* en tanto en cuanto la presencia de iniciativas emprendedoras depende de aspectos políticos, institucionales y culturales que los mercados no pueden gobernar (Light y Rosenstein, 1995: 6)

A partir de estos presupuestos, se explicitará una crítica a las teorías clásicas que han prestado alguna atención a la «empresarialidad» (Marx, Weber y Schumpeter mayormente). La crítica a estos «clásicos» se centrará principalmente en: i) su creencia de que en el capitalismo maduro, la economía de mercado, satisfará por sí misma sus necesidades poniendo fin a su dependencia de factores societales y culturales exógenos (según las teorías de las economías étnicas hay más *emprendedores* de los que el mercado necesita, lo cual mostraría que la demanda del mercado no bastaría para explicar las iniciativas *emprendedoras*); ii) la idea de que el capitalismo avanzado produciría una fuerza de trabajo homogénea y culturalmente moderna en la que las cualificaciones y motivaciones *emprendedoras* existirían en abundancia, siendo capaces de satisfacer cualquier demanda en este sentido que el mercado pudiera requerir (la permanencia en el capitalismo de grupos inmigrantes heterogéneos culturalmente y, en general, de grupos con diferentes culturas económicas y predisposición variada a embarcarse en proyectos *emprendedores* echaría por tierra esta hipótesis según estos autores); y iii) el supuesto de que las pequeñas firmas son poco eficaces en la producción y de que la tendencia a la centralización y burocratización de las organizaciones, así como a la concentración de capitales, eliminaría progresivamente la relevancia económica de las pequeñas empresas, de la *empresarialidad* y de la figura del *emprendedor* (el auge de las pequeñas y medianas empresas y su importancia económica desde los años 80, como ejemplifican los denominados *distritos industriales*, cuestionaría teóricamente este último punto) (Light y Rosenstein, 1995).

Las teorías de las economías étnicas recogen aspectos de diferentes explicaciones disponibles sobre los diferenciales *emprendedores* existentes entre los distintos grupos étnicos: teorías culturales; teorías que identifican el auge de la *empresarialidad* como una consecuencia de las desventajas padecidas por los inmigrantes en su inserción en los mercados de trabajo; y teorías de la *etnicidad reactiva* [*reactive ethnicity*] que explican la *empresarialidad* inmigrante como una reacción de los grupos subordinados a una pérdida —real o potencial— de *status* como grupo y que moviliza la *etnicidad* como una ideología de solidaridad grupal que suele verse acompañada por actitudes paternalistas por parte de los componentes del grupo mejor situados socialmente, al tiempo que dicha *solidaridad étnica* permite reactualizar y consolidar las redes sociales de los inmigrantes, redes que jugarán un importante papel en la propia configuración de las economías étnicas o inmigrantes (Light y Rosenstein, 1995: 19-20)².

² Por ejemplo, indicando a los nuevos inmigrantes *emprendedores* los sectores e industrias más rentables, favoreciendo la ayuda mutua entre ellos, permitiendo el mantenimiento de fórmulas crediticias de tipo comunitario (como ocurre dentro de los grupos asiáticos), reduciendo los costes de las transacciones externas a la economía étnica, favoreciendo la presencia de compatriotas que actúan como mano de obra barata, como dispositivo para la obtención de información valiosa, etc. (LIGHT y ROSENSTEIN, 1995: 21; LIGHT y BHACHU, 1993: 36-39).

En un intento por sintetizar el abanico de hipótesis disponibles, las teorías sobre *economías étnicas* han tratado de articular diferentes perspectivas, insistiendo siempre en la *significación causal* de la *empresarialidad*. En este sentido la *teoría de recursos* [*resources theory*] propuesta señala la existencia de dos tipos de recursos que inciden —simultáneamente, aunque no siempre con el mismo peso— en la *empresarialidad* de los grupos inmigrantes: los recursos *de clase* (propios de la burguesía y que consistirían en la propiedad privada de los medios de producción y distribución, capital humano, dinero para invertir, además de una cultura profesional compuesta por valores, cualificaciones, actitudes, saberes...) y los recursos *étnicos* (rasgos socioculturales y demográficos presentes en el conjunto del grupo y que los individuos *emprendedores* del mismo utilizan activa o pasivamente en sus negocios, por ejemplo, las ideologías étnicas, las prácticas paternalistas, la solidaridad étnica, las redes sociales, las instituciones étnicas o el capital social). Para esta teoría, la presencia de ambos tipos de recursos en un grupo hará que varíe su capacidad empresarial como grupo, al tiempo que condicionará el desarrollo económico del territorio considerado, dotando así al fenómeno de una *significación causal* que hará imposible su explicación en términos de demanda de mercado (Light y Rosenstein, 1995: 25-26).

1.3. Enclaves étnicos

Paralelamente a este concepto de *economía étnica* autores como Portes y Wilson (1980) desarrollaron posteriormente el término de *enclave étnico*, con el cual se referían a la concentración de un número relevante de *empresas étnicas* en un espacio físico determinado —por lo general dentro de áreas y regiones metropolitanas—, entendiendo por *empresas étnicas* firmas de tamaño diverso propiedad de alguna minoría étnica o nacional, que además de ser gestionada por ellos mismos solían dar empleo a una proporción significativa de trabajadores de su mismo grupo étnico y/o nacional (Portes y Jensen, 1989: 930).

Los enclaves étnicos, además de problematizar las teorías de la asimilación elaboradas por la Escuela de Chicago³, pretendían cuestionar la hasta entonces habitual adscripción de la fuerza de trabajo inmigrante a los llamados mercados de trabajo *secundarios* (intensivos en el factor trabajo, con empleos inestables y «descualificados», mínimos costes por despido, escasa

³ Según estas teorías, los procesos de industrialización y modernización suponían un mayor contacto entre los grupos inmigrantes y nativos de un territorio, favoreciéndose la desaparición del aislamiento de cada grupo y de la solidaridad de tipo *adscriptivo*, que sería sustituida por otra de tipo *funcional* (SCIDA, 1996: 745). Los enclaves étnicos cuestionarían esta teoría al señalar que cierta segregación del grupo permitía la emergencia de nichos de trabajo protegidos que evitan los costes de emplearse en el mercado de trabajo secundario, al tiempo que constituyen una vía de movilidad social ascendente para los inmigrantes (PORTES y JENSEN, 1989: 945; SANDERS y NEE, 1987b: 772). En lo que se refiere al paso de lo *adscriptivo* a lo *funcional*, los defensores de las teorías de los enclaves étnicos postularán que, pese a la importancia que pueda tener para la emergencia de empresas étnicas dimensiones como la educación, la experiencia laboral o el conocimiento de la lengua, serán las variables de tipo *adscriptivo* (particularmente el género y las relaciones filiales y de parentesco) las que posean mayor peso a la hora de determinar las posibilidades de que surjan o no empresas étnicas (PORTES y JENSEN, 1989: 943).

sindicalización, etc.). A través del «laboratorio» del enclave étnico cubano en Miami⁴, Portes y sus colaboradores trataron de mostrar que las diferentes oleadas migratorias procedentes de Cuba no sólo esquivaban el desempleo y lograban empleos en los mercados de trabajo «autóctonos», sino que buena parte de los recién llegados había generado directamente nuevas actividades económicas, para sí mismos y para otros compatriotas que podían evitar así los inconvenientes de pasar por los mercados de trabajo «autóctonos».

Los *enclaves étnicos* surgen, según estos autores, cuando una primera oleada de inmigrantes dotados de un significativo capital financiero, humano, social y/o cultural se concentra de manera desproporcionada en un área urbana y, tras establecer allí abundantes negocios y empresas, recurren a las sucesivas oleadas de inmigrantes de su mismo país como mano de obra de bajo coste. Los propietarios de los negocios y *comercios étnicos*, gracias a la fuerte concentración registrada en el *enclave*, se benefician de la demanda generada por la propia presencia de inmigrantes, al tiempo que se aprovechan de los bajos costes de éstos como fuerza de trabajo, lo cual les permite ser competitivos de cara al mercado. Por su parte, los inmigrantes recién llegados, aunque en un primer momento se encontrarían sometidos a bajos salarios y a la disciplina interna del grupo, el *enclave* aumentará posteriormente las posibilidades de mejorar su situación (por ejemplo abriendo a su vez nuevas *empresas étnicas*), y todo ello debido a que las relaciones entre empresarios y empleados se regirán por algo que estos autores identifican como *solidaridad étnica* (Massey, 1998: 31; Portes y Stepick, 1993: 123-149).

Las teorías del *enclave étnico* harán de los recursos localizados en las redes sociales del grupo étnico⁵ el elemento capaz de explicar este «*poco ortodoxo pero eficaz vehículo de movilidad ascendente entre las minorías inmigrantes*» (Portes y Jensen, 1989: 930). En este sentido, para estos autores los *enclaves* nada tendrían que ver con guetos para inmigrantes que tratan de ganarse la vida por medio de actividades marginales, sino que suponen una alternativa para generar movilidad ascendente (Portes y Jensen, 1989: 945).

2. Lo económico, el trabajo y las relaciones salariales

I

Pensar los enclaves y economías étnicas desde la propuesta de las relaciones salariales supone tratar de pensar la sociedad en términos de relaciones más que en términos de posiciones. Supone pensar a través del espejo, ir más allá de él. La posición es un espejo que refle-

⁴ Sobre el enclave étnico cubano en Miami véase, por ejemplo: PORTES y WILSON, 1980; PORTES y JENSEN, 1987; PORTES y JENSEN, 1989; PORTES y STEPICK, 1993.

⁵ Disponibilidad de mano de obra abundante y barata dentro del grupo y movilizada en función de criterios de *solidaridad étnica*, en una especie de reactualización de las relaciones de don-contradon entre empresario y empleados; acceso a fuentes de financiación —vía la propia comunidad, instituciones de crédito específicas...— para adquirir el capital necesario para la apertura de negocios; presencia de un número destacado de individuos con experiencia en las relaciones comerciales; mercados específicos y estables que las pequeñas empresas puedan controlar y les permita ofrecer bienes y servicios no disponibles fuera de la economía étnica, etc. (PORTES y STEPICK, 1993: 127; SANDERS y NEE, 1987a: 746).

ja únicamente aquello situado frente a él, refleja lo idéntico y tiende a la autorreferencialidad. Colocar un espejo frente a otro, una posición frente a otra, reenvía la imagen de un lado a otro del espejo haciéndola rebotar de manera infinita. Aumentar el número de posiciones-espejo no mejora necesariamente el asunto, más bien al contrario, pues favorece el incremento de imágenes de lo idéntico repetidamente devueltas. En un campo de espejos no hay garantía alguna de comprender las relaciones existentes entre unas y otras imágenes rebotadas. La relación es sustancia en proceso, espacio permanentemente desplazado más que espacio ocupado. La relación es un *cronotopo*, una confluencia siempre condicional e inestable de *x* espacios y *y* tiempos. La posición es simplemente un «topo», un espacio petrificado, un topo que pone trabas al pensamiento. La relación tan sólo puede ser pensada. No podemos renunciar a pensar la abstracción.

La perspectiva de las relaciones salariales puede ayudarnos a pensar de otro modo lo que en las teorías de enclaves y economías étnicas entiendo se presenta a menudo como paradigmas de lo cristalizado, comenzando por lo más evidente: la identificación y circunscripción de *lo económico* al mercado.

En sociedades capitalistas como las nuestras *lo económico* no es una esfera particular de contenidos específicos y sustantivos opuesta al resto de esferas que compondrían la realidad social (lo cultural, lo político, lo social). *Lo económico*, más que como una realidad sustantiva, debería ser pensado como un tipo de relación social, un tipo de vínculo que deviene fundamental en las sociedades capitalistas, sociedades inclinadas a traducir las relaciones sociales a la gramática de las relaciones económicas. En las sociedades capitalistas, dichas relaciones aspiran a convertirse en una especie de lengua franca con la cual poder expresar la heterogeneidad social. *Lo económico* juega en el capitalismo un papel históricamente único como mediador de relaciones sociales. Su comprensión requiere atender al conjunto de relaciones sociales en las que se insertan, siendo imposible entender la sociedad capitalista únicamente en términos de mercado y propiedad privada (Postone, 1993: 16-17).

Resulta pues absolutamente necesario encarar los procesos sociales en su especificidad histórica. Poner el énfasis en el mercado a la hora de definir *lo económico* supone no aferrar en absoluto dicha especificidad: las sociedades capitalistas no son las únicas sociedades que se han dotado históricamente de mercados como ámbitos de intercambio. Muchas sociedades antiguas disponían igualmente de mercados, a menudo incluso con un alcance internacional. El mercado no constituye el principal rasgo específico de las sociedades capitalistas, sino que es tan sólo un momento, un fragmento de *lo económico*, una visión estática y fragmentada de la dinámica social que apuesta por una aproximación sincrónica a la misma.

Las teorías de las economías étnicas problematizan la vinculación de los inmigrantes con el trabajo autónomo y el autoempleo, preguntándose por los motivos que explican esta asignación condicional de trabajadores a puestos de trabajo, preocupación sin lugar a dudas pertinente. El error, a nuestro juicio, consistiría en que, partiendo del hecho evidente de que el mercado por sí sólo es incapaz de explicar la vinculación de personas a puestos de trabajo —en este caso

inmigrantes a iniciativas *emprendedoras* de trabajo por cuenta propia—y de que en dicha asignación temporal intervienen factores de tipo cultural, político, religioso..., concluyen que se trata de fenómenos «no-económicos» o que se sitúan más allá de *lo económico* (en realidad más allá del mercado), lo cual nos impide comprender el que venimos señalando como uno de los rasgos más sobresalientes de nuestras sociedades: la configuración de *lo económico* no como una esfera especialmente relevante a la cual están subordinadas todas las demás, sino como un mediador, un intercambiador e interconector de esas diferentes realidades sociales.

II

Al igual que *lo económico*, en las sociedades capitalistas el *trabajo* no puede ser reducido a una esfera específica de la sociedad (la situación de trabajo o el sumatorio de situaciones de trabajo existentes). El *trabajo* debe, por el contrario, ser inserto en la trama de relaciones sociales que lo constituye, paradójicamente, como libre al tiempo que como inevitable, como imposición externa de carácter impersonal.

Los problemas y hechos sociales no se convierten natural y automáticamente en problemas sociológicos, salvo que aceptemos que la aparición fenomenológica de los mismos se corresponde con su explicación sociológica, cuestión ésta cuanto menos discutible. Así, pues, la «naturalidad» con la que parece presentarse la situación de trabajo como objeto de análisis debería, en tanto que sociólogos, ponernos en alerta. Identificar el *trabajo* con lo que ocurre dentro de la empresa (o dentro de un sumatorio de empresas que constituyan un tramo significativo del proceso de trabajo), configura un modo específico —no el único— de abordarlo. Dicho modo de aproximación supone lanzar una mirada sincrónica sobre el mismo que implica de alguna manera dar por buena la configuración de trabajadores, operaciones, medios de trabajo, objetos y productos de trabajo que discurren en su interior. Esta aproximación al *trabajo* no puede evitar el enfatizar en la situación de trabajo una coherencia y convergencia entre los elementos presentes en ella. Ajeno el elemento temporal del análisis sociológico lo que adquiere especial visibilidad es lo idéntico y continuo. La sociedad, la empresa —por lo general concebida como una reproducción de aquella a menor escala e, inversamente, aquella como una ampliación de ésta— es reducida a orden, concretamente al orden de lo ya existente (ver artículos de García López y Lago Blasco).

Lo que en la empresa —o, dicho en otros términos, lo que desde el punto de vista de los trabajos concretos— transita como un espacio significativo cuya dinámica transcurre como un todo⁶, la ampliación de la perspectiva de la mirada sobre el *trabajo* que venimos formulando mostrará, por el contrario, todo un cúmulo de discontinuidades, fracturas y recomposiciones temporales siempre problemáticas y hasta ahora ausentes del análisis. Esta apertura del obje-

⁶ Sea o no dicha dinámica conflictiva, el acento no radicaría ahí, sino en el hecho de presentar a la empresa o al sumatorio de empresas como síntesis y garante del sentido de sus componentes, de modo que, explicada la evolución de dicha empresa o sumatorio de empresas quedarían igualmente explicados los elementos presentes en ella.

to analizado construye su significación en un espacio no visualizable, sino únicamente pensable, siendo ésta, sin duda, una de las dificultades mayores de la aproximación a lo empírico en lo que al estudio del *trabajo* se refiere: lo que el transcurrir histórico ha ido progresivamente diferenciando, el abordaje sincrónico nos lo presenta como fenomenológicamente unido, debiendo ser intelectualmente separado para poder ser no únicamente descrito, sino también provisionalmente explicado⁷.

Las lógicas temporales diferenciadas que muestra ahora nuestro análisis no son reducibles las unas a las otras y deben ser explicadas como tales: por un lado, los procesos que explican la evolución de los puestos de trabajo y, por otro, los procesos relativos a la evolución de los trabajadores. En otras palabras, la constitución del *trabajo* como trabajo asalariado supone la progresiva separación de las relaciones técnicas y de las relaciones sociales, de las divisiones técnicas y de las divisiones sociales del trabajo, no pudiendo explicarse las unas a partir de las otras.

Es esta escisión, esta separación progresiva entre trabajos y fuerzas de trabajo —escisión que otorga al capitalismo su especificidad— la que constituye la verdadera matriz a partir de la cual pensar el *trabajo* en términos de *relaciones salariales*. Desde esta perspectiva, resulta imposible reducir el *trabajo* a la *performance* realizada en el puesto de trabajo concreto: el trabajador se ha preparado para ocupar ese puesto de trabajo y recibe una indemnización cuando lo pierde; al mismo tiempo, el puesto de trabajo evoluciona independientemente del trabajador. Ambos elementos evolucionan en ciclos y trayectorias diferentes. El puesto de trabajo es exterior al trabajador y debe ser gestionado de manera independiente a él para que pueda ser ocupado por alguien diferente, de lo contrario, la desaparición de un trabajador conllevaría necesariamente la desaparición del puesto de trabajo y con ello la recomposición o incluso la desaparición de dicho proceso productivo (Rolle, 1996: 50-59). Inversamente, la desaparición de una serie de puestos de trabajo debido, pongamos por caso, a la deslocalización de una empresa no supone, para quienes hasta entonces ocupaban esos puestos de trabajo, la cancelación de su condición de trabajadores asalariados, es decir, de personas que para participar en el intercambio social de bienes y servicios se ven obligadas a poner en usufructo su capacidad de trabajo durante un tiempo vital determinado —lo que últimamente vendría transformándose es la organización y gestión de dichos tiempos, no el hecho de tener que ponerlos en usufructo—, de otro modo no sería comprensible el dramatismo que suele acompañar a las situaciones de desempleo forzado.

Desde la perspectiva de las *relaciones salariales*, estudiar el *trabajo* obliga a dar cuenta de la especificidad con la que se transforman los diferentes elementos que aparecían congelados y sometidos a una misma temporalidad en la situación de trabajo: los trabajadores —no sólo durante el acto de trabajo, sino también en relación a cómo ha sido producida y reproducida su capacidad de trabajo, atendiendo al ciclo total de la vida de dicha fuerza de trabajo (Naville, 1957: 429)—, y los puestos de trabajo —considerando nuevamente no sólo a la empresa aisla-

⁷ «La separación entre fuerza de trabajo y trabajo aparece, sin embargo, como fruto del análisis y permanecen inseparables a lo largo del proceso de trabajo real» (NAVILLE, 1957: 428).

da de su entorno, sino inserta en ciclos productivos, financieros, de circulación—. Al mismo tiempo, y este sería un aspecto clave para las relaciones salariales, debemos dar cuenta de los mecanismos por los cuales confluyen de forma temporal ambos elementos que hemos presentado como relativamente autónomos pero sin cuya confluencia coyuntural, una y otra vez desecha y reactualizada, serían inviables los procesos productivos capitalistas.

Al enfatizar la separación entre fuerza de trabajo y *trabajo* como un hecho irreversible de resolución siempre temporal y disputada, las relaciones salariales esquivan hacer referencia a contenidos estables y definen más bien la relación frágil y condicional del trabajador con su función («adaptabilidad») y con su carrera profesional («empleabilidad»), desplegando y articulando simultáneamente trabajo y empleo, cuyo ajuste queda imbricado en un dispositivo salarial (Alaluf, 1993: 305-306; Castillo Mendoza y García López, 2001: 16-17). Este dispositivo salarial es mucho más que el estatuto jurídico de asalariado que pueda sancionar un contrato de trabajo (no debemos confundir el *trabajo* con los estatutos de los trabajadores), así como mucho más que un mero mecanismo de remuneración, sino que constituye un modo original de estructuración y ordenación que atraviesa la práctica totalidad de esferas sociales.

El dispositivo salarial permite romper de manera definitiva la adaptación del trabajador a una técnica y organización del trabajo, de modo que los asalariados se diferenciarán en categorías que responderán más a la jerarquía social y a los procedimientos de transmisión de conocimientos, que a las características de los puestos precisos de trabajo (Rolle, 1974: 347), es decir, que las divisiones técnicas del trabajo responden y se adaptan a las divisiones sociales del mismo previamente constituidas. Así, no se trataría tanto de abordar la adaptación del trabajador a su puesto de trabajo como de los mecanismos sociales que moldean y fijan puestos concretos en función de los trabajadores disponibles (Rolle, 2000: 5)⁸.

No existe pues relación necesaria alguna entre los contenidos de la formación y los contenidos de los puestos de trabajo que sirva para justificar la asignación de determinados trabajadores a determinados puestos de trabajo. El dispositivo de la empresa no realiza en este sentido ningún equilibrio previo y no hay razón para hablar en términos de salarios «justos» que paguen «nuestro» trabajo⁹. Las cualificaciones, los salarios, los dispositivos de promoción, las segmentaciones de los mercados de trabajo y el reparto del mismo entre los diferentes grupos sociales, no son la consecuencia «natural» de las divisiones técnicas del trabajo —ni de tecnicidad alguna del mercado—, sino que constituyen mecanismos históricamente específicos de

⁸ Inversamente, también sería necesario atender a cómo se producen las cualificaciones que se requerirán en un futuro más o menos inmediato en función de la evolución prevista de los puestos de trabajo. Es esta separación entre trabajadores y puestos de trabajo lo que permite prever su evolución de manera independiente, sacando el máximo partido de ello.

⁹ Para Naville el salario no constituye simplemente una remuneración en función de las prestaciones efectuadas en el sistema de trabajo, sino un modo de participación en las relaciones sociales desde una perspectiva dominada (VINCENT, 1995: 79). Naville hace así suya la máxima marxiana de que al trabajador no se le paga por su trabajo, sino por lo que vale su capacidad de trabajo.

movilización, gestión, socialización y distribución de la fuerza de trabajo, de su desarrollo y utilización, así como del propio reparto social del trabajo.

A la hora de abordar la asignación de trabajadores a puestos de trabajo, más que buscar explicaciones en torno a contenidos sustantivos poseídos por los trabajadores o por los puestos de trabajo que pudieran justificar el tipo de vínculo construido temporalmente entre ambos, habría que orientar nuestra mirada hacia los procesos constitutivos de la disponibilidad temporal de la fuerza de trabajo. Una disponibilidad construida de manera diferente entre los diversos grupos sociales movilizados y que condicionará en gran medida las pautas de inserción laboral de dichos grupos.

Esta idea misma de disponibilidad es expresión, al tiempo que mecanismo amplificador, del abismo abierto por las relaciones capitalistas entre trabajadores y sus puestos de trabajo. Esta escisión es el elemento que nos permite pensar en la posibilidad de que la fuerza de trabajo deba ser movilizada, que cada trabajador no esté atado ni «natural» ni necesariamente (por necesidades técnicas, por tradición, por dimensiones culturales) a un puesto de trabajo determinado, sino que este vínculo deba ser construido previamente de manera social (y por lo tanto, para nosotros, sociológicamente problematizado), pues es un vínculo que no está nunca definitivamente fijado.

En el capitalismo, el *trabajo* se realiza destruyendo cada una de las formas particulares que éste reviste o, dicho en otros términos, el trabajo abstracto se afirma a través del trabajo concreto, pero también en su contra (Rolle, 2001: 311). Esto no significa que los trabajadores tengan que ser homogéneos culturalmente, que el capitalismo vaya a eliminar sus especificidades y variaciones culturales y sociales, significa únicamente que de cara al desempeño del conjunto de operaciones que componen el proceso de trabajo, la dinámica capitalista, tendencialmente, opta por garantizar que las operaciones insertas en el proceso de trabajo puedan ser realizadas más allá de dichas especificidades.

3. Enclaves, economías étnicas y relaciones salariales

I

Detrás de las teorías de los enclaves y economías étnicas late una pregunta acerca del reparto social del trabajo en lo que a los diferentes grupos inmigrantes se refiere. Una preocupación por dilucidar los mecanismos por los cuáles la población de origen inmigrante es vinculada a determinados estatutos laborales, sectores productivos o actividades comerciales, condiciones de trabajo, etc. Escaparía así de la que constituye una de las mayores deficiencias del abordaje del *trabajo*: iniciar el análisis del mismo partiendo del vínculo entre *trabajo* y fuerza de trabajo como ya constituido, es decir, no problematizado. Sin embargo, en las teorías de los enclaves y economías étnicas, pese a que amplían el ámbito de estudio considerado, al final, el *trabajo* es nuevamente recludo en un espacio/esfera social sustantiva delimitada: el *trabajo* formaría parte de la esfera de *lo económico*, identificada por otro lado con el mercado. El resto de elementos intervinientes configurarían, como vimos, «lo social», «lo cultural», etc., entidades todas

ellas cuya génesis y procesos de configuración nunca son del todo explicados ni explicitados y que, en ocasiones, en lugar de permitirnos enriquecer nuestro discurso, actúan como conceptos *cajón de sastre* por medio de los cuales esquivar la desagradecida pregunta sobre la relación entre la heterogeneidad de los mecanismos, de los ciclos y planos de *lo social* y su siempre sorprendente unidad (Rolle, 2001: 312).

Al interrogarse acerca de la variedad de elementos y mecanismos que permitirán una vinculación u otra de los inmigrantes con los puestos de trabajo (incorporación a los mercados secundarios, iniciativas de autoempleo y trabajo independiente...), las teorías de enclaves y de las economías étnicas reconocen, al menos implícitamente, la existencia de las dos secuencias temporales a las que venimos haciendo referencia en este artículo. El problema, a nuestro entender, residiría en la inclusión de una temporalidad truncada que obligará a reducir dichas temporalidades a una temporalidad unitaria (Ver Lago Blasco en este monográfico).

Tanto en la propuesta de los enclaves como en la de las economías étnicas, pareciera que nos encontráramos ante una temporalidad construida a base de retazos de momentos concretos, cada uno de ellos configurado como una unidad, que se irían añadiendo unos a otros, esbozando una lectura de la *empresarialidad* inmigrante donde lo que prima es la continuidad y lo no fragmentado. La heterogeneidad de las secuencias temporales y de los movimientos presentes es mantenida únicamente hasta el momento mismo de la configuración del vínculo entre *trabajo* y fuerza de trabajo, instante a partir del cual las procesualidades presentes se difuminan.

La posibilidad misma de descomponer el vínculo, de que éste se rompa, desaparece una vez se imbrican los antaño elementos diferenciados. Así, las economías inmigrantes y los enclaves étnicos se mantienen en el tiempo, con nuevas empresas que van surgiendo, nuevos lazos que se van tramando, pero sin saber muy bien si los inmigrantes que en su día entraron en ellos han pasado luego o no de largo. La estabilidad del fenómeno estudiado es derivada de la perpetuación de las *empresas étnicas*, del hecho de que éstas se mantienen —sean o no las mismas empresas—, de que reproducen una y otra vez la trabazón existente entre inmigrantes y puestos de trabajo, pero nada sabemos de quienes tomaron parte de esas *cadena emprendedoras*. Poco sabemos de cual fue su trayectoria laboral anterior a su vinculación con la *economía étnica* y poco sabemos de cual será su trayectoria futura.

La mayor parte de iniciativas *emprendedoras* por parte de los inmigrantes suponen un punto en un recorrido de mucho mayor alcance, una travesía en la que la constitución de un negocio propio ha sido antecedida por un proceso de «acumulación» por medio del ahorro y de jornadas de trabajo interminables en empleos poco atractivos del mercado de trabajo «autóctono». Igualmente, muchos de quienes participan en economías y enclaves étnicos lo hacen compaginándolo con otro tipo de empleos ajenos a dichas economías. Todas estas fluctuaciones y movi-
lidades —tan características de la fuerza de trabajo capitalista y que en el caso de los inmigrantes parecen radicalizarse— no suelen aparecer en el análisis de los enclaves y economías étnicas. Lo único que sabemos es que el inmigrante ocupaba una posición (en un grupo determinado y el grupo en la sociedad) y que disfrutaba —o carecía— de una posesión (de recursos *étnicos* y/o de

clase, de capital social, humano, financiero...) y que esto le permitía entrar en una relación determinada con el *empleo* (abrir o no una empresa étnica, participar o no de la economía del enclave...). La heterogeneidad de las secuencias temporales con las que se partía queda disuelta al constituirse el vínculo del inmigrante con su puesto de trabajo, aplanada desde el momento en que el inmigrante queda imbricado con los trabajos de la economía étnica y del enclave, de ahí que nos refiriéramos a esta temporalidad como una temporalidad truncada.

Una vez compuesta, dicha imbricación parece dejar ya de ser problemática: la conjunción, visible en el centro de trabajo —o en el sumatorio de centros de trabajo espacialmente dispersos o concentrados—, es la que perduraría y permitiría hablar en términos temporales unificados, siendo el enclave étnico o la economía inmigrante quien avanza como un todo, crece o disminuye, se integra en el entorno económico, etc. La temporalidad es una temporalidad truncada porque, en un momento determinado, la secuencia que daba cuenta de los vaivenes de los inmigrantes de manera hasta cierto punto diferenciada de los vaivenes de los puestos de trabajo estalla en mil pedazos, haciendo converger ambas secuencias, pareciera que de modo duradero.

Pero esta temporalidad truncada lo es también curiosamente por el hecho de que las teorías de los enclaves y economías étnicas parecen buscar la explicación de la asignación de trabajadores a puestos de trabajo, exclusiva o mayormente, del lado de la fuerza de trabajo, de los diferentes recursos de los que ésta dispone y de cómo los moviliza.

En la medida en que hay más iniciativas empresariales y *emprendedores* que los requeridos «objetivamente» por la demanda del mercado —dirán—, la explicación, para este tipo de teorías, deberá situarse más allá de «lo económico» y encontrar su explicación en las características de las redes migratorias, en las prácticas culturales, en la pérdida de *status* por parte del grupo inmigrante, en los recursos de todo tipo insertos en el seno de dicho grupo, etc. Nuevamente, la temporalidad queda unilateralizada, quedando fuera del análisis no sólo la génesis y transformaciones de las divisiones técnicas de los puestos de trabajo, sino aquello en lo que las relaciones salariales situaban la tensión: el juego de composiciones temporales que arma una y otra vez ambas secuencias diferenciadas. Primando la dimensión de la fuerza de trabajo y desconectándola lo más a menudo de su relación problemática con las divisiones técnicas del trabajo, la explicación de la *empresarialidad* inmigrante termina por poner el peso en las interacciones entre actores, en la movilización de recursos y estrategias frente a otros actores, etc. Sin negar la presencia y relevancia de este tipo de elementos, preguntarnos por el *trabajo* en tanto que relación social, ampliar el *trabajo* a la perspectiva de las relaciones salariales, supone algo más que estrategias y recursos de actores¹⁰.

¹⁰ «A través de la noción de relación social que hemos preconizado para definir el empleo, no como un objeto, sino como la relación del trabajo y del trabajador queremos sugerir algo más que la mera interacción entre actores. Se trata de interrogarnos sobre las condiciones de su encuentro y de las relaciones que los definen» (ALALUF, 1993: 311).

Que la ley de la oferta y la demanda es incapaz de explicar el funcionamiento del mercado de trabajo nos parece bastante evidente, pero creemos igualmente que en lugar de buscar la explicación de su funcionamiento en el hecho de poseer cualificaciones de tipo sustantivo, determinadas características profesionales, culturales o étnicas, o de disfrutar de una serie de capitales en el grupo —en torno a cuya constitución como tal grupo habría que plantear nuestros primeros interrogantes—, habría que pensar el mercado de trabajo más bien en términos de construcción de la disponibilidad temporal de los sujetos y grupos implicados (Alaluf, 2003). Con esto no queremos negar en absoluto que aquellos aspectos sean relevantes para explicar el funcionamiento de los enclaves y economías étnicas, pero sí insistir en que atender a estos elementos teniendo como referente la construcción de la disponibilidad temporal de la fuerza de trabajo supone redimensionar diametralmente los términos del debate, permitiéndonos que los procesos migratorios y el *trabajo* hablen de más cosas que de sí mismos¹¹.

II

Así ocurre, por ejemplo, con el debate sobre la *empresarialidad inmigrante* que atraviesa a las teorías de los enclaves y economías étnicas y que nos pone tras la pista de fenómenos como el trabajo autónomo e independiente, dos variantes de regulación de la fuerza de trabajo interesantes para nuestro análisis en la medida en que parecen constituir, precisamente, fórmulas ajenas a las modalidades del trabajo asalariado, tensando así las capacidades explicativas de la perspectiva de las relaciones salariales.

La hipótesis de que los trabajos autónomos e independientes estarían más allá del marco analítico de las relaciones salariales se apoya en varias confusiones y olvidos. En primer lugar, cuando nos referimos al «trabajo autónomo» o al «trabajo independiente» estamos confundiendo la mayoría de las veces el estatuto jurídico de los trabajadores (estar adscrito al régimen de autónomos o de trabajadores por cuenta propia) con dichos *trabajos* (Rolle, 2000: 2).

En segundo lugar, habría que remarcar que la «autonomía» e «independencia» del *trabajo* no es una característica generalizable a partir de la «autonomía» del acto concreto de trabajo. La autonomía del gesto de trabajo está también presente en los trabajos dependientes, incluso en el trabajo en cadena, cuyo proceso de trabajo se vería permanentemente interrumpido si los trabajadores no gozasen de cierta autonomía en sus gestos que les permitiera saltarse las prescripciones de las *oficinas de métodos*. La autonomía del trabajo en la empresa es per-

¹¹ Permitiría, por ejemplo, arrojar algo de luz sobre curiosidades tales como las no pocas similitudes existentes entre las condiciones de entrada y salida del mercado de trabajo, así como en la prestación laboral misma, de grupos aparentemente dispares y carentes de las características y recursos atribuidos a los colectivos inmigrantes como son las mujeres y los jóvenes autóctonos —dejando de lado lo problemático que resulta ya de por sí hablar en términos tan genéricos como «inmigrantes», «mujeres», «jóvenes»...—. Las habituales coincidencias en determinados segmentos y sectores del mercado de trabajo por parte de estos colectivos, así como el hecho de que para los grupos autóctonos este tipo de experiencia laboral asume con mayor frecuencia un carácter transitorio que en los inmigrantes, a nuestro juicio debería ser explicada a partir del análisis de la construcción de su disponibilidad temporal.

fectamente compatible con la heteronomía del individuo en el mercado de trabajo (García López, 2001: 197). La autonomía en el acto de trabajo coexiste con la heteronomía radical con la que actúan los tiempos sociales que atraviesan dicho acto de trabajo.

Así, pues, siempre y cuando no reduzcamos el régimen salarial a una forma jurídica particular en la que el empleado y el empleador son claramente identificados e interconectados por medio de un contrato explícito, podemos afirmar que las iniciativas inmigrantes —y autóctonas— insertas en el trabajo autónomo e independiente no constituyen formas de empleo alternativas o ubicadas más allá del régimen salarial:

El régimen salarial puede realizarse bajo diversas formas jurídicas, siempre que dichas fórmulas recubran situaciones en las que la fuerza de trabajo sea vinculada temporalmente a sus medios de trabajo y bajo la condición de renovar el capital que valoriza. Por lo tanto, es asalariado aquel que no pertenece a un organismo de producción en razón de un estatuto o una legitimidad previa, sino únicamente en la medida en que aporta una disponibilidad y una competencia que son remuneradas como tales. Consecuentemente, el intercambio instaurado en esta ocasión no asegura al trabajador ningún derecho a mantenerse en su empleo (Rolle, 1996: 106).

¿Y qué otra cosa sino esto encontramos en el inmigrante *emprendedor*?

El inmigrante *emprendedor*, más allá del estatuto jurídico que recubra su actividad, se encuentra definido por la temporalidad y transitoriedad de su presencia sobre el territorio y de su vínculo con el *trabajo*, de forma que la importancia de las iniciativas del trabajo autónomo e independiente entre los diferentes colectivos inmigrantes podría ser entendida precisamente como un intento por parte del inmigrante de aferrar su vínculo con el *trabajo*, un *trabajo* que, sin embargo, es definido por su volatilidad pero que constituye para la sociedad de llegada, no obstante, la coartada que justifica y aprueba la presencia legítima del inmigrante (Sayad, 1989); paradoja ésta que provocará que el vínculo con el *trabajo* adquiera para el inmigrante una especial densidad, pues de él dependerá en gran medida salir de la negación social que supone vivir recluso en la «ilegalidad».

Por otro lado, las propias características constitutivas de la inmigración como sujeto y como fuerza de trabajo, así como las restricciones para la obtención de beneficios en los sectores y actividades en los que suelen localizarse mayormente las iniciativas *emprendedoras* de los inmigrantes (hostelería, restauración, pequeño comercio, servicios de gama baja) mostrarán cómo el inmigrante que trabaja de autónomo o independiente construye su disponibilidad temporal como una disponibilidad total.

En tanto que trabajador autónomo o independiente, su margen de maniobra para lograr que su vínculo con el trabajo no sea definido heterónomamente termina reduciéndose la mayoría de las veces —al igual que ocurre en las experiencias de las cooperativas— a la fijación de una nueva división de las funciones en el centro de trabajo, suponiendo, por el contrario, la asunción e interiorización por parte del inmigrante *emprendedor* (ya sea como individuo, familia,

grupo...) de las coacciones y contradicciones económicas, lo que supone, paradójicamente, un aumento de su determinación más que de su autonomía¹².

Por otro lado, resulta harto difícil pretender pensar estas iniciativas *emprendedoras* autónomas al margen de las redes de subcontratación con empresas de mayor tamaño y de trabajo por cuenta ajena en las que se encuentran insertas; o sin su conexión, en el caso de las iniciativas ligadas a la comercialización, con los propios procesos productivos de los productos posteriormente comercializados¹³; sin ubicarlos dentro de redes crediticias y de financiación no siempre restringidas a las existentes en el interior del grupo inmigrante¹⁴; o, por ejemplo, sin pensar el desarrollo del trabajo independiente como una prolongación del cambio en los agrupamientos de máquinas, funciones y personas generados por el automatismo (Naville, 1963a).

Finalmente, es común entre los trabajadores por cuenta propia la comparación continua de sus ingresos con los sueldos medios de los trabajadores por cuenta ajena, así como el aprovechamiento de los sistemas de Seguridad Social y de las prestaciones por desempleo, jubilación... existentes y que constituyen mecanismos e instituciones de reconocimiento de la clase salarial. Además, tampoco están al margen de las regulaciones colectivas del trabajo de los sectores en los que participan, ni son ajenos a las políticas de gestión colectiva de la mano de obra.

En definitiva,

Detrás de la indecisión de las formas de empleo, de la sustitución de grupos o de configuraciones de asalariados en empleadores individuales, de la multiplicación de trabajadores más o menos independientes, es necesario ver cómo se dibujan otros procedimientos de movilización y uso del trabajo diferentes de los conocidos hasta hoy (Rolle, 2001: 315).

Es decir, que en los enclaves y economías étnicas, así como en las experiencias de trabajo autónomo e independiente presentes en ellos, estamos ante un dispositivo particular de ges-

¹² Por ejemplo, en el sector agrícola —aunque sería perfectamente extrapolable al trabajo inmigrante por cuenta propia— donde cada explotación suele comprender una fuerza de trabajo familiar, a diferencia de la industria y los servicios en los que los cambios en el trabajo pueden ser absorbidos por la institución en los que se producen por medio de contrataciones y despidos, la incapacidad de adaptación a los cambios, el fracaso económico, suponen la desaparición de la unidad de trabajo (ROLLE, 1998: 110).

¹³ Por ejemplo, el éxito del comercio al por mayor chino en Madrid dentro del ámbito textil resulta incomprensible atendiendo únicamente a las iniciativas *emprendedoras* de dichos comercios y de su movilización de familiares y recursos del grupo, siendo imprescindible hacer referencia a las características de los procesos de producción de dichos productos, producidos unas veces en talleres clandestinos en el país de llegada, otras directamente en China y posteriormente importados, en cualquiera de los casos siempre con unos costes muy por debajo de la media que son los que posibilitan después su eficacia y competitividad en la comercialización.

¹⁴ Este sería el caso, por ejemplo, de las agencias de envío de dinero, sector en el que abundan las iniciativas *emprendedoras* inmigrantes. Dentro del caso español, para poder participar en el sector, el sistema financiero obliga por ley a una inversión previa de unos 50 millones de Pts (300.000 euros), de modo que la mayoría de los inmigrantes «autónomos» que participan en este tipo de actividades son «subagentes» de grandes compañías multinacionales de envío de dinero (Western Union, MoneyGram...) (COLECTIVO IOÉ, 2000).

tión de la relación salarial, de movilización y uso de la fuerza de trabajo de cuyas características habrá que dar cuenta, tanto en su especificidad como en las conexiones con tendencias de cambio social de mayor alcance.

III

La propuesta que estamos manejando para aproximarnos a los enclaves y economías étnicos nos obliga a mantener en todo momento la disyunción irreversible entre trabajadores y puestos de trabajo, así como el carácter coyuntural e inestable de dicho vínculo. Esto implica atender, por un lado, a la configuración y dinámicas propias de la inmigración como fuerza de trabajo; por otro, a las características y líneas de cambio de los sectores y actividades en los que tendencialmente vienen registrándose los ejemplos *emprendedores* de la población de origen inmigrante; para, finalmente, abordar cómo un proceso y otro son interconectados, partiendo de que los trabajos autónomos e independientes inmigrantes constituyen fórmulas particulares de generar equilibrios coyunturales —posibles, pero también precarios y siempre cuestionados— entre la fuerza de trabajo inmigrante y los puestos de trabajo.

El hecho de poseer una serie de recursos —*étnicos*, de *clase*— y cualidades —profesionales, culturales...— no garantizará siempre la misma relación entre composiciones de trabajadores y composiciones de puestos de trabajo, es decir, que no siempre tendrán porqué derivar en la constitución de enclaves y economías étnicas, ni en la implementación de iniciativas *emprendedoras* por parte de los inmigrantes, sino que dicha emergencia dependerá más bien de la perpetuación de determinadas relaciones de equilibrio a medio plazo entre las constelaciones de los trabajadores y las constelaciones de los puestos de trabajo. Una vez definidas estas condiciones de posibilidad será cuando tenga sentido preguntarse acerca de si disponer de ciertas cualidades, poseer o no fuentes de crédito o mano de obra barata dentro del grupo, construir o no redes sociales, movilizar o no la cohesión del grupo en términos «étnicos»... pueden, en tanto en cuanto estos elementos implican construcciones heterogéneas de la disponibilidad, marcar diferenciales en la mayor o menor presencia dentro de las iniciativas *empresariales* de unos grupos inmigrantes u otros. Invertir este orden explicativo al acercarnos a la *empresarialidad* inmigrante supone atribuir indirectamente al vínculo trabajo/fuerza de trabajo una estabilidad y regularidad irreal.

Las iniciativas de los enclaves y economías étnicas constituyen modos particulares de movilización y uso de la fuerza de trabajo inmigrante, mecanismos de asignación de trabajadores a puestos de trabajo, debiendo considerar simultáneamente su autonomía y su permanente puesta en contacto.

Tendremos, por un lado, que conectar el desarrollo del trabajo autónomo e independiente con procesos generales de vinculación entre trabajos y trabajadores (desarrollo de los procesos de automatización que modifican la presencia del *trabajo vivo* en los procesos de trabajo afectados); con transformaciones de todo tipo en los modos de organización de los procesos productivos; con políticas de deslocalización productiva y subcontratación; con modificaciones en el

reparto de la fuerza de trabajo disponible entre diferentes sectores y ramas productivas como consecuencia, por ejemplo, del desarrollo de innovaciones tecnológicas y de los procesos de incorporación de máquinas y sistemas automáticos; etc.

Tendremos también que cartografiar los rasgos característicos de los sectores donde recurrentemente se insertan las iniciativas *empresariales* de los inmigrantes, al tiempo que conectamos dichos sectores y actividades con el resto del tejido económico. En el caso español —aunque generalizable al Sur de Europa— las iniciativas *emprendedoras* de los inmigrantes suelen situarse mayormente en el pequeño comercio, la hostelería y la restauración, así como en algunas modalidades de servicios ligados a la propia presencia de inmigrantes (agencias de envío de dinero, peluquerías, agencias de viaje...) ¹⁵. Será necesario, por lo tanto, dar cuenta de la propia dinámica de estos sectores si queremos entender la elevada presencia inmigrante en ellos: habrá que rastrear, por ejemplo, la implantación de las grandes cadenas multinacionales de comercialización de productos y sus profundas consecuencias sobre el pequeño comercio, lo cual, añadido a transformaciones demográficas y en las formas de vida de los hogares, a las mutaciones en las pautas de consumo (relacionadas con los cambios y reorganizaciones temporales que estamos viviendo en la construcción de nuestra disponibilidad para el empleo) y a las propias transformaciones de los sistemas urbanos (emergencia de *regiones metropolitanas*, *gentrificación* y remodelación urbanística de los centros urbanos, etc.), han llevado al pequeño comercio a una *crisis* aún por superar.

El pequeño comercio se ha configurado así como un sector «en retroceso» dentro de la población «autóctona» ¹⁶, con un elevado índice de cierre de locales, etc. Se trata además de un sector en el que los procesos de automatización son escasos y costosos, por lo que la actividad del sector se apoya mayormente en el factor *trabajo*. Esto hace que la inserción «competitiva» en el sector requiera de una acumulación de capital relativamente pequeña, al alcance de iniciativas, familiares o individuales, basadas en el ahorro, tal y como suelen ser las de los inmigrantes. Los márgenes de beneficio suelen ser escasos, no dependiendo además en gran medida de ellos, sino de quienes producen los productos (y de quienes los comercializan al por mayor), pues serán estos costes de producción los que mayormente determinen los precios de comercialización. El peso de la obtención y ampliación de los beneficios —dejando de lado posibles prácticas fraudulentas (evasión de impuestos, comercialización a precios normales de mercancías defectuosas...) o las propias políticas de aglomeración y concentración espacial de empresas (caso de los enclaves étnicos), que por medio del uso colectivo de redes de distribución, de infraestructuras como locales de almacenaje..., permiten una reducción de los gastos y un crecimiento de la tasa de beneficio disponible— recae sobre la gestión de la fuerza de tra-

¹⁵ La presencia del trabajo autónomo no se agota, no obstante, en estos sectores y actividades vinculados a la *empresarialidad* inmigrante, siendo también frecuente en otros sectores como el de la construcción o el servicio doméstico.

¹⁶ Más aún en ciertos centros urbanos degradados de ciudades como Barcelona, Madrid, Alicante... (ARAMBURU, 2002; BUCKLEY IGLESIAS, 1998; RIESCO, 2002; SEMPERE, 2000).

bajo (reducción de salarios, aumento de la jornada de trabajo, fórmulas irregulares e ilegales de contratación, flexibilidad...). Se comprende así el importante papel que ha jugado históricamente —y aún sigue jugando— en este tipo de sectores la mano de obra familiar (para cuya movilización no se recurre simplemente a lógicas «monetarias», sino que se ponen en funcionamiento lógicas de don-contradon, dispositivos de dominación y clasificación de tipo generacional, de género...), así como otros tipos de fuerzas de trabajo *baratas* como es la propia inmigración.

El sector del pequeño comercio, la hostelería o la restauración, tienen en la fuerza de trabajo su columna vertebral y la clave del éxito. El tipo de actividades desarrolladas en el sector no requieren de largos o complicados procesos formativos, resultando sin lugar a dudas mucho más determinante su disponibilidad para realizar largas jornadas de trabajo, la flexibilidad horaria de los trabajadores o su bajo coste. La fuerza de trabajo inmigrante —aunque no sólo ella— por su particular configuración como fuerza de trabajo constituye un candidato ideal para ocupar este tipo de trabajos. Debemos, por lo tanto, no contentarnos con dar cuenta de las particularidades del sector o de las especificidades de los procesos de trabajo, sino que estamos también obligados a abordar la «producción» del inmigrante como fuerza de trabajo. Pero entendiendo que esta producción de la fuerza de trabajo inmigrante no es simplemente derivable de las características de las divisiones técnicas del trabajo (aunque éstas también tengan algo que decir, lógicamente), sino que se desenvuelven en una temporalidad —relativamente— autónoma que interpela y moviliza factores —y explicaciones— propios, y que, de hecho, en este continuo proceso de interacciones y retroalimentaciones, su propia emergencia como sujeto jerarquizado y clasificado en la sociedad, su presencia como capacidad de trabajo potencial, condicionará en gran medida la propia evolución de las divisiones técnicas del trabajo¹⁷. Debemos pues pararnos a pensar el propio proceso de emergencia de la figura social del *migrante*¹⁸.

IV

Los procesos migratorios constituyen un objeto de estudio mutilado y el migrante un ser sin pasado. Las migraciones son aprehendidas únicamente como inmigraciones, es decir, desde las preocupaciones e inquietudes de las sociedades de llegada, siendo abordadas más como problema social —para las sociedades de inmigración— que como problema sociológico. Sin embargo, el inmigrante ha debido previamente emigrar y la propia emigración constituye tan

¹⁷ Por ejemplo, la abundancia y recurrencia en los mercados de trabajo de fuerza de trabajo inmigrante de bajo coste vuelve poco *rentable* en ciertos sectores y actividades la inversión en procesos de automatización, más allá de las limitaciones «objetivas» que las características de cada proceso de trabajo puedan hacer pesar sobre dichos procesos de automatización. Esto se puede ver con gran claridad en el caso de la agricultura en el Estado español, pero también en el comercio, la hostelería, los servicios...

¹⁸ Para el apartado que viene a continuación vamos a seguir de cerca el análisis de los procesos migratorios realizado por el ya desaparecido sociólogo de origen argelino Abdelmalek Sayad, a nuestro entender, uno de los análisis más sugerentes existentes sobre las migraciones.

sólo un momento al final de un camino recorrido con anterioridad por la propia comunidad de pertenencia del emigrante, camino caracterizado por la progresiva desarticulación de los puntos de anclaje materiales y simbólicos que hasta entonces habían posibilitado su reproducción como grupo (Sayad, 1989: 83)¹⁹.

El sujeto migrante existe sólo como *inmigrante*, fragmento de una trayectoria de movilidad de mayor profundidad. Este estatuto de «inmigrante» no se deriva automáticamente de cualidades raciales, culturales, etc., sino que constituye uno de los mecanismos posibles por medio de los cuales la sociedad de «acogida» gestiona su relación con la *extranjería*²⁰. Es decir, que no todo extranjero será necesariamente un inmigrante (las personas procedentes de países con igual o mayor potencial económico, político, militar... que el país de llegada no serán percibidos como inmigrantes sino como *turistas, hombres de negocios...*), ni todo «inmigrante» será siempre un «extranjero» (por ejemplo, en el periodo colonial, muchas personas procedentes de las colonias eran «ciudadanos» de derecho, pero «inmigrantes» de hecho) (id.: 73).

Para la sociedad de llegada, el inmigrante es presencia exógena, «presencia extranjera en el seno de una nación» (id.: 65) o de un territorio —club— soberano, sea nacional o transnacional, pero una presencia extranjera cuya permanencia en dicho territorio es siempre concebida como condicional y temporal (sea dicho lapso temporal más o menos largo y por más que la realidad de las migraciones venga una y otra vez a contradecir dicha «provisionalidad») y completamente subordinada al *trabajo* (id.: 65), tal y como muestra la completa dependencia del permiso de residencia al permiso de trabajo (cuando la presencia no se justifica por el *trabajo* solemos de hecho hablar de *refugiados, exiliados, desplazados*, etc).

La sociedad de llegada crea una imagen *prototipo* del inmigrante y actúa sobre él consecuentemente (mediante dispositivos jurídicos, administrativos, policiales...). Dicha imagen atribuida —que atravesará la propia construcción que el inmigrante haga de su identidad— parte, primero, de su condición de *extranjero*, es decir, de su condición de sujeto cuya presencia no es *legítima*, sino que debe ser *legitimada* (id.: 76).

¹⁹ El hecho de que la inmigración tenga como condición de necesidad previa la descomposición y redefinición de las comunidades tradicionales de la emigración —proceso que la inmigración no hará sino reforzar—; así como el que la inmigración constituya un rasgo significativo únicamente en el seno de la sociedad de llegada, debe volvernos cautos ante las pretensiones, a menudo excesivas, de trasladar «solidaridades grupales» propias del contexto emigratorio o pre-emigratorio a los contextos de inmigración. Esto no significa que no se den aquí solidaridades de tipo grupal, pero sí que habrá que rastrear cómo han sido reconstruidas estas en la sociedad de inmigración, en lugar de asumirlas simplemente como una continuación de las solidaridades propias de la sociedad de partida.

²⁰ Extranjería que, a su vez, tal y como señala Simmel (2002), constituye una *forma de interacción*, es decir, un modelo de estructuración de las relaciones sociales y no, por lo tanto, un atributo exclusivo, pongamos por caso, del inmigrante, sino del tipo de vinculación que éste pueda establecer con nosotros. Es a partir de ese momento cuando hablar de *extranjería* implicará algo más que hablar de personas inmigrantes, permitiéndonos encontrar en la inmigración un espejo amplificador en el cual pensar nuestra propia sociedad y el conjunto de relaciones que la componen.

Esta legitimación es construida en torno al *trabajo*. Así, el inmigrante, que con su presencia extraña y siempre puesta entre paréntesis ponía sobre la mesa toda la carga política del hecho migratorio (denuncia de la arbitrariedad de las fronteras y de la distinción entre ciudadano y no-ciudadano; explicitación de las relaciones internacionales desiguales entre países de emigración e inmigración...), se ve reducido a su vínculo con el *trabajo*, es decir, se ve reducido por la sociedad de inmigración a capacidad de trabajo indiferenciada (Sayad, 1990: 13). Para la sociedad de llegada el inmigrante no es simplemente un extranjero, sino un extranjero que ha venido —como sólo podía hacer— a trabajar.

El inmigrante incorpora de modo paradigmático y con especial virulencia la presión inserta en el corazón de las sociedades capitalistas por aplanar la multidimensionalidad humana a capacidad de trabajo indiferenciada. Sin embargo, lo que en los «ciudadanos» del territorio considerado es una tendencia más fácilmente contrapesada por dispositivos familiares, de movilización política, restricciones institucionales, etc., que posibilitan una mayor dilatación temporal del proceso, en la inmigración el margen de maniobra es más estrecho, viéndose afectados por una temporalidad más compacta que terminará por hacer del inmigrante un sujeto plenamente movilizado cuya disponibilidad es total, y ello debido a que

Al contrario que la población autóctona, los inmigrantes no tienen otra razón para estar en el seno de la sociedad de inmigración que el trabajo que realizan, que el trabajo que han venido a realizar (Sayad, 1989: 73).

La descompensación existente entre la definición atribuida por la sociedad de llegada al inmigrante (reducción de su existencia al vínculo con el trabajo) y la realidad y complejidad de su existencia vital supone una contradicción y una violencia continua sobre el inmigrante que encuentra en la peculiar concepción de los tiempos de la inmigración su vía de escape, actuando nuevamente el tiempo futuro como lugar de resolución —siempre pendiente— de los conflictos y contradicciones presentes.

Para la sociedad de llegada la provisionalidad temporal de la inmigración es, idealmente, equiparable a

El tiempo que dure el trabajo que efectúa y/o el tiempo que dure su capacidad para efectuar este trabajo [exteriorizando a la sociedad de emigración los costes de producción de la fuerza de trabajo, así como los costes derivados de su uso como tal fuerza de trabajo: enfermedad, jubilación, etc.] o, cuanto menos, el tiempo que dure la conjunción entre el trabajo disponible, es decir, el trabajo que le es destinado y atribuido socialmente y su disponibilidad para desempeñar este trabajo (id.: 75).

Para el inmigrante, la provisionalidad es la del tiempo necesario para pagar la deuda contraída por el viaje, para ahorrar algo de dinero con la que aliviar la situación de los familia-

res, la que permita hacerse una casa en el país de origen, comprar un coche, abrir un pequeño negocio, etc.

El problema reside en la durabilidad de una provisionalidad que se vuelve permanente, tal y como demuestra una y otra vez la realidad de la inmigración, convertida prácticamente en un estado perpetuo para el inmigrante, que se instala, cada vez de forma más duradera, en su condición de inmigrante, viendo cómo la indeterminación del tiempo abstracto propia del capitalismo termina por atrapar la experiencia temporal migratoria²¹.

Visualizar la duración de lo que había sido definido como provisional suele acompañarse de importantes cambios en la definición que el propio inmigrante hace de su *proyecto migratorio*, de las razones por las cuales emprendió el viaje y las razones por las cuáles lo mantiene vivo. El proyecto migratorio adquiere especial significación para rastrear la construcción de *disponibilidad*, actuando como un elemento cambiante no sólo de unas generaciones migratorias a otras, sino en la propia experiencia del inmigrante conforme avanza el tiempo.

Las fracturas y fallas que el paso del tiempo introduce en los primeros esbozos del proyecto migratorio elaborados, permitirán al inmigrante disociarse de la asignación identitaria que la sociedad de inmigración le había atribuido, tratando de reubicar su vínculo con el trabajo —y las razones de su presencia— en términos más amplios. Este margen de maniobra se mantiene posible mientras que todo va bien —sobre todo en el mercado del empleo, en los periodos de crecimiento económico que son periodos de uso masivo de fuerza de trabajo barata, es decir, de inmigración (id.: 94). Sin embargo, cuando la situación se invierte y comienzan a oscurecerse las posibilidades de empleo —del empleo en general, no sólo para los inmigrantes— se tensa nuevamente la relación del inmigrante con la definición que le es atribuida, de forma que la crisis del empleo constituye para él una crisis total que afecta a todas las dimensiones de su vida y que abre de nuevo la caja de las sospechas hacia él y su presencia, hacia las leyes migratorias consideradas siempre «insuficientes» o «demasiado permisivas» (id.: 95-99), viéndose nuevamente recluido en su condición de capacidad de trabajo presente siempre de modo temporal.

El aparente desvío del objeto del artículo que parece sugerir este apartado nos permitirá, sin embargo, acercarnos con mayor viveza a las condiciones de construcción de la disponibilidad

²¹ «Parece como si la inmigración tuviera necesidad, para poder perpetuarse y reproducirse, de ignorarse (de simular hacerlo) y de ser ignorada como provisional y, al mismo tiempo, de no aceptarse jamás como una trasplatación definitiva. Esta contradicción fundamental, que parece constitutiva de la condición misma del inmigrante, nos impone a todos mantener la ilusión colectiva de un estado que no es ni provisional ni permanente o, lo que viene a ser lo mismo, de un estado que no es admitido como provisional (de derecho) más que a condición de que esta 'provisionalidad' pueda durar indefinidamente, o que no es admitido como definitivo (de hecho) más que a condición de que este carácter 'definitivo' no sea nunca enunciado como tal. Se trata de un trabajo cómplice que debe mantener la ilusión colectiva de un estado que no es ni pasajero ni permanente y que es la clave para que la inmigración pueda perdurar y mantenerse a sí misma» (SAYAD, 1989: 77). A esta contradicción temporal se añadiría otra de tipo espacial, la que se deriva «de una 'ubicuidad' imposible: estar *presente aquí*, sobre todo físicamente (corporalmente) sin estar totalmente 'ausente allá'; estar *ausente allí*, en primer lugar materialmente, posteriormente —porque a la larga es inevitable— también moralmente, sin estar sin embargo plenamente 'presente aquí'» (SAYAD, 1989: 81).

inmigrante como una disponibilidad total, ejemplificando crudamente la dimensión de mediación social que adquiere el *trabajo* en las sociedades capitalistas. Las propias escisiones y fracturas impuestas a los procesos sociales cristalizarán en la experiencia migratoria de los enclaves y economías étnicas, iniciativas que expresan un intento por parte del inmigrante —principalmente en las primeras generaciones— por aferrar el vínculo con un trabajo asalariado por definición inaferrable. Sus contradicciones como proyecto encontrarán en la indeterminación del tiempo futuro tan característica de las sociedades de la modernidad capitalista un bote salvavidas, bote del cual segundas y sucesivas generaciones —cuando no primeras generaciones desde hace ya tiempo asentadas— tendrán probablemente que saltar, con la incertidumbre siempre presente: «¿nos enseñó alguien a nadar?». El tiempo es, sin duda, un adversario al cual conviene no infravalorar.